

Quito, 20 Marzo del 2011

**Señores  
ACCIONISTAS  
CORDICARGAS ECUADOR S.A.  
Ciudad**

Respetados señores:

En cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías y en sujeción a las disposiciones de la Resolución 92.1.4.3.0013, así como a los Estatutos Sociales de CORDICARGAS ECUADOR S.A., presento el Informe de Labores correspondiente al ejercicio económico del año 2010:

## **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

### **AREA JURIDICA**

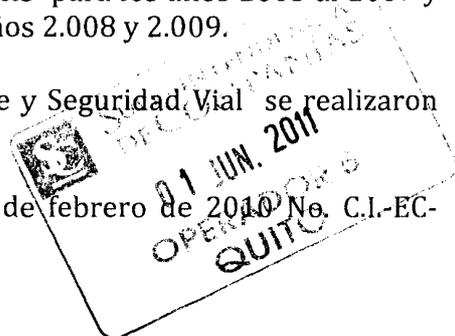
- Para atender asuntos judiciales, laborales y comerciales se cuenta con la asesoría de la firma de abogados Larreategui Meythaler & Zambrano l.
- Se continuo con el contrato de los servicios de la firma de Abogados Fabara & Compañía para enfrentar el juicio con Seguros Colonial.
- Para la reclamación ante el S.R.I. de los saldos en exceso de Retención en la fuente se utilizaron los servicios del Dr. José Maldonado Villacis para los años 2005 al 2007 y de la firma Tax Assurance & Legal Advice para los años 2.008 y 2.009.
- Ante La comisión Nacional de Transporte Terrestre y Seguridad Vial se realizaron los siguientes tramites:

**Renovación de certificado de Idoneidad:** El 19 de febrero de 2010 No. C.I.-EC-0010-94  
Con Vigencia hasta el 18 de Febrero del año 2.015.

**Renovación de Certificados de Habilitación:** El 28 de abril de 2010 del CH-EC-1803-10 Tracto camión Placa CAC-749

**Emisión del certificado de Registro de Unidad de Carga:** El 19 de Agosto de 2010 del CR-EC-0658-10 Semi remolque placa PR0106, señor Luis Rivadeneira

**Emisión de Certificado de Matrícula:** El 19 de Agosto de 2010 placa PR0106, señor Luis Rivadeneira

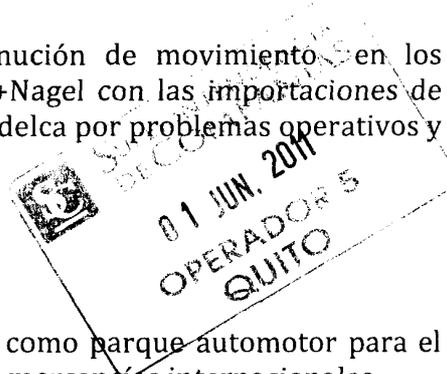


### AREA COMERCIAL

- En el año 2.010 movilizamos 163.305 toneladas, un promedio mensual de 13.609 toneladas, lo cual representa un incremento del 15.74% frente al volumen del año anterior.
- Los 25 primeros clientes del año 2.010 movilizaron 126.868 toneladas, participando en el 77.69% del volumen total y del 73.75% de los Resultados Brutos.
- El principal cliente fue Tesalia, seguido por Pepsico, Delisoda S.A., Panalpina Ecuador S.A, Productora de Envases Crown y Pinturas Córdor.
- Se efectuaron visitas para el mantenimiento de clientes, logrando fortalecer el portafolio existente y afianzando las relaciones comerciales.
- El cliente nuevo más relevante captado fue **Productora de Envases Crown** con un movimiento que inicio en Marzo, cargamos envases en lata, en la planta de Medellín principalmente para Puenbo, Santo Domingo y Guayaquil.
- En el trafico internacional se destaca la aparición en el top 25, de clientes como Metaltronic, Sneider Electric Ecuador, Innovateq, INSA y Milempo/Polifilm y a nivel nacional Tinturexa, Textilana y Egar.
- Adicionalmente es relevante el incremento de movimiento de Pepsico con bebidas Gatorade desde Caloto a Cuenca, Guayaquil, Quito y Santo Domingo y Panalpina con productos de Bell Star desde Bogotá a Quito y a nivel nacional Delisoda S.A. con el servicio de transporte bebidas a nivel nacional.
- También, es importante mencionar la disminución de movimiento en los tránsitos desde el Perú a Ipiales y de Kuehne+Nagel con las importaciones de productos Avon y la pérdida de clientes como Adelca por problemas operativos y de Israriego por la venta de su planta.

### AREA OPERATIVA

- Se sigue manteniendo la flota vehicular de Trueca como parque automotor para el transporte de un porcentaje importante de nuestras mercancías internacionales.
- Adicionalmente se mantiene el convenio con la Asociación de Transporte Pesado del Carchi para proveer vehículos para el despacho de mercancías desde Tulcán.
- El movimiento de carga nacional desde y hacia el puerto de Guayaquil se realiza con parque automotor de terceros de la sierra.



- Para nuestro cliente Tesalia se ha conformado un grupo permanente de 12 sencillos, 2 mulas y 3 traylers para atender nuestros despachos.
- El parque automotor para prestar el servicio de transporte de Delisoda S.A. está compuesto por 14 sencillos, 4 mulas y 2 traylers.
- Se realizó convenio con el patio del sr Juan Carlos Toro al sur de la ciudad para el almacenaje de los contenedores.
- Se mantiene el convenio con Victor Ger para manipuleo, almacenamiento y reparación de contenedores, como respaldo para atender este servicio especializado.
- Continuamos con la alianza comercial con SYTSA para la prestación de servicios de almacenamiento de mercancías en Tulcán.
- Para mayor seguridad de cargas y un mejor seguimiento de vehículos, continuamos con el convenio con la firma Hunter para el suministro y monitoreo de dispositivos fijos de rastreo, en total contamos con 25 dispositivos instalados.

#### AREA ADMINISTRATIVA

- En el transcurso del año el movimiento de personal fue el siguiente:

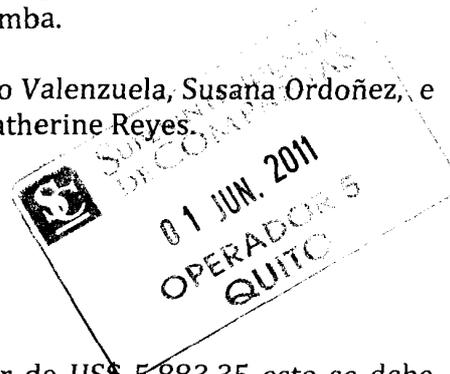
**En Quito** se desvincularon: María Fernanda Montenegro, Pamela Elizabeth Capelo Pacheco, e ingresaron: Benjamín Sanchez y Lenin Zumba.

**En Guayaquil** se desvincularon: Carlos Andrés Rizzo Valenzuela, Susana Ordoñez, e ingresaron: José Eduardo Llontop, Jhon Macanchi, Katherine Reyes.

**En Tulcán** se desvinculo Edyn Napoleón Mora.

**En Huaquillas** no hubo movimientos.

- Se efectuaron préstamos a empleados por un valor de US\$ 5.883.35 esto se debe principalmente al Sr. Néstor Gutiérrez por la suma de US\$ 5.000 así como también de US\$ 383.40 para la confección de Uniformes al personal femenino.
- Se facturaron a clientes en el año US\$ 4.791.301 con un porcentaje de recaudo promedio del 86.36%
- Se controlaron y siguieron las políticas establecidas sobre gastos los cuales presentaron un incremento general del 7.87% en referencia al año anterior.



## 2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Y EL DIRECTORIO

### JUNTA GENERAL ORDINARIA

- Se registró la distribución de las utilidades del año 2009, 10% como Reserva Legal US 4.167,84 y el 90% restante US 37.510,59 como Reserva para futuras capitalizaciones.
- Se ratificó el contrato con el Doctor Julio Cesar Maldonado, en calidad de Comisario Principal de la Empresa y como suplente a la Dra. Catalina Maldonado Villacis.

### DIRECTORIO

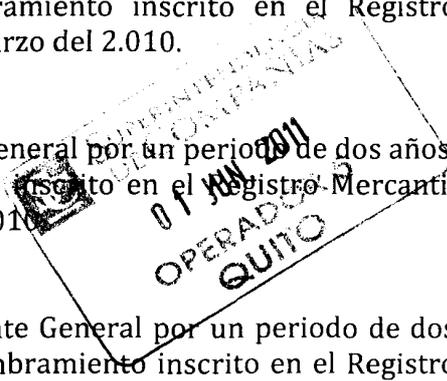
Se otorgo poder a Carmen Silvia Herbozo Gómez , para que en nombre y representación de la sociedad intervenga en la República del Perú en toda clase de actos y celebre toda clase de contratos que tengan relación con el objeto social de la compañía, protocolizado el 18 de Febrero del 2.010 en la Notaria Vigésima Octava.

Se Formalizó y notificó la designación de Presidente del Directorio por un periodo de dos años, al señor Luis Fernando Salazar, nombramiento inscrito en el Registro Mercantil bajo el Número 2993 tomo 141 del 18 de Marzo del 2.010.

Se formalizó y notificó la designación como Gerente General por un periodo de dos años, al señor Germán Alberto Vargas Rey, nombramiento inscrito en el Registro Mercantil bajo el Numero 2992 tomo 141 del 18 de Marzo del 2.010.

Se formalizó y notificó la designación como Subgerente General por un periodo de dos años, al señor Milton Fabian Garcia Bustamante, nombramiento inscrito en el Registro Mercantil bajo el Número 2994 tomo 141 del 18 de Marzo del 2.010.

El señor Germán Vargas Gerente General asistió como delegado a la Asamblea Extraordinaria de Andinatic Ecuador realizada el 23 de Noviembre del 2.010.



### 3. SITUACION FINANCIERA

**Los recursos totales** de la compañía de US 1.054.509,32 con relación al año 2.009 US 1.004.827.19 tuvieron un incremento del 4.94% US 49.682.13.

Las principales variaciones se reflejan en las siguientes cuentas:

**Ingresos por Facturar** al cierre del año con un incremento de US 64.606,5 un 97.77%.

**Títulos de Crédito** con US 58.388.77 un 1.049% por Reclamo tributario año 2008 2009 por mayor valor pagado de impuesto renta con el Servicio Rentas Internas y el Municipio de Quito por mayor valor pagado de Patente Municipal.

**Bancos** que tuvo un incremento de US\$ 39.264.56 111.57%.

**Retención en la Fuente a Favor** con una disminución de US 73.093.47 por la solicitud y aceptación del reclamo de devolución ante el S.R.I. de los años 2005 al 2009 por 120.284.57 y el registro de la Retención en la fuente del año 2.010 por 47191.1

**Las obligaciones totales** al cierre del año 2.010 por US 555.760.94, presentaron una disminución de US\$ 43.671,88 un 7.29% en comparación a la situación del cierre del año anterior de US 599.432.82.

Las variaciones más significativas se presentaron en las cuentas:

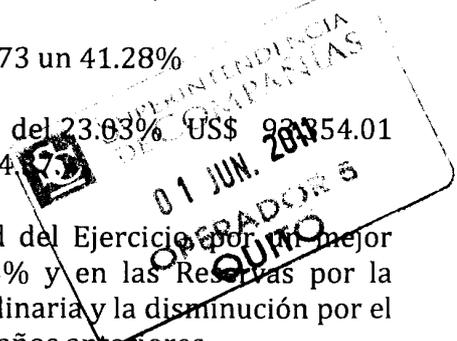
**Cuentas Corrientes Comerciales** con una disminución de US 120.935,88 un 32.48%.

Costos y Gastos por Pagar con un aumento de US\$ 77.869,73 un 41.28%

**El patrimonio** de US 498.748.38 presentó un incremento del 23.03% US\$ 93.854.01 en referencia al del año anterior que presentaba US 405.394.37

Los cambios principalmente se presentan en la Utilidad del Ejercicio por mejor resultado con un aumento de US 74.159,11 un 177.93% y en las Reservas por la apropiación de Utilidades según el mandato de la Junta Ordinaria y la disminución por el no reconocimiento del S.R.I de retenciones en la Fuente de años anteriores.

A nivel de resultados, los ingresos tuvieron un incremento de US\$ 294.324,59 que equivale al 7.46% y los costos registraron un aumento de US\$ 177.621,61 que corresponde al 5.21%.



La Utilidad Bruta Operacional al cierre del año 2.010 US 657.004.37 fue mayor a la del año 2009 US 540.301.39 en el 21.6% US 116.702.98.

Con relación a los gastos totales US 532.588,99 presentaron una variación de 7.86% US 38.825.36 con relación a los presentado en el 2009 de US 493.763.63.

Los Gastos de Viaje disminuyeron en un 8.59% US\$ 1.489,39.

Los Gastos Laborales incrementaron en un 1.50% US\$ 3.144,68.

Los Gastos de Depreciación tuvieron un incremento del 20.26% US\$ 1.994.56 principalmente por los Equipos de Cómputo.

Los Gastos de Comunicaciones al contrario tuvieron una disminución del 5.76% es decir US\$ 3.250,97 debido a la contratación de banda ancha requisito para el trabajo en línea y la optimización de los programas sistemáticos.

Los Gastos Generales reflejan un incremento de US 36.023,45 que corresponde al 21.74% esto se debe principalmente a las asesorías contratadas para la reclamación ante el S.R.I. , Auditoría Externa y para gestiones operativas y comerciales de la compañía.

#### 4. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

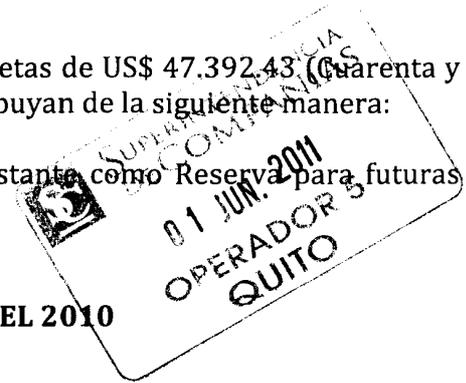
Como Gerente General propongo que las Utilidades netas de US\$ 47.392,43 (Cuarenta y Siete mil Trescientos Noventa y Dos 43/100) se distribuyan de la siguiente manera:

10% como Reserva Legal US\$ 4.739,24 y el 90% restante como Reserva para futuras capitalizaciones.

#### 5. METAS Y OBJETIVOS PARA SU DESARROLLO EN EL 2010

##### Jurídico

- Mantener y fortalecer el esquema jurídico que permita desarrollar la operación y hacer seguimiento especial a los juicios existentes en contra de la Compañía.

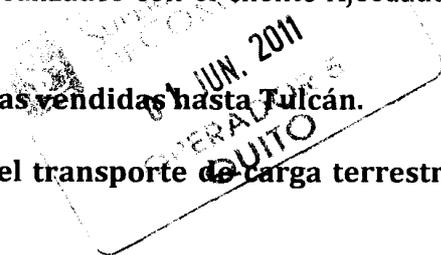


### Comercial

- **Mantenimiento del portafolio actual de clientes.**
- **Incrementar el volumen de ventas para cumplir las metas presupuestales.**

Los negocios de transporte internacional son los más rentables por lo que es muy importante seguir realizando el esfuerzo comercial y operativo para mantenerlos, potencializarlos e incursionar o recuperar otros.

- **Seguir afianzando la participación en el mercado nacional, en especial en las cargas de importación y exportación desde y hacia el puerto de Guayaquil.**
- En la **carga del puerto** hay varias posibilidades de negocios ya que nuestra participación es mínima, se debe seguir inspeccionando el mercado urbano de Guayaquil en el que poco esfuerzo comercial se ha destinado y de la Sierra para incrementar el nivel actual de negocios e insistir en consolidar un parque automotor que responda a las nuevas disposiciones de Contecom y necesidades de los clientes.
- Fortalecer nuestra participación en el transporte nacional de bebidas de **Tesalia**, lo cual nos permitirá mantener un volumen importante en el centro de operaciones de Machachi, mediante programas como la Certificación BASC, visitas semanales, incremento en parque automotor con rastreo Satelital, ampliación de flota dedicada con equipo especial y una buena información de seguimiento.
- Con **Delisoda**, ya que el tema financiero tiene vía de solución con el inicio del sistema Confirming, es muy importante seguir afianzando el negocio mediante la fidelización y especialización de flota, prestando servicios anexos y complementarios como almacenamiento, equipos para manipuleo, etc., se prevé un crecimiento de más de un 30% en los viajes.
- En la carga interprovincial hay que incorporar otros clientes a esta línea de negocio, que tengan distribución nacional como el caso de Masisa, con quien se ha tenido varias reuniones, Gaseosa como con los viajes realizados con el cliente Ajecuator ,Jugos , Cerámicas, etc..
- **Incrementar el nivel de recontratos de las cargas vendidas hasta Tulcán.**
- **Incrementar la participación en el mercado del transporte de carga terrestre hasta y desde el Perú.**
- **Captar nuevos clientes potenciales, especializando rutas, volumen de carga, rentabilidad y buscar compensación de cargas para fidelizar el parque automotor.**
- Hay un negocio de importación de carbonato de calcio desde Neiva a Quito, se han mantenido varias reuniones con Pintulac y en el momento tienen un problema de marca y requirieron también la alternativa marítima para comparar costos previo a



- la posibilidad de firmar el contrato, el volumen arrancando operación es de 400 toneladas mes con una proyección de alcanzar en dos años 2.000 toneladas por mes.
- **Acceder a nuevos mercados y servicios que permitan un crecimiento a mediano y largo plazo.**
- Insistir en el servicio de Distribución y Almacenamiento de mercancías.

#### **Administrativo**

- Controlar y vigilar las políticas establecidas sobre el gasto.
- Velar que la facturación se efectúe dentro de los términos pactados y acortar el ciclo de recuperación de cartera.
- Actualizar los programas de sistemas y hardware para lograr eficiencia en los procesos.
- Controlar y cancelar dentro de los términos acordados los fletes, servicios a la carga y proveedores en general.
- Ejecutar las políticas salariales, teniendo en cuenta las evaluaciones, eficiencia en cada cargo y el valor agregado de cada uno.
- Vender la propiedad de Huaquillas.

#### **Operativo**

- Ampliar las afiliaciones y vinculaciones del Parque Automotor a nivel nacional y establecer fletes razonables de acuerdo con la actualidad de la plaza y los acuerdos con la Asociación de Transporte Pesado del Carchi.
- Mejorar el monitoreo y control de tráfico de los vehículos en tránsito, como un gancho comercial y herramienta de seguridad.

Debo anotar, señores Accionistas, la valiosa gestión cumplida por todos los funcionarios que forman parte de CORDICARGAS ECUADOR S.A., quienes han contribuido para la obtención de los resultados económicos antes citados.

Atentamente,

  
**GERMAN ALBERTO VARGAS REY**  
Gerente General



01 JUN. 2011  
GERMÁN VARGAS REY